GOUVERNEMENT DES TERRITOIRES DU NORD-OUEST

Plan d'action et stratégie axés sur la Chine

[illegible] profitent d'un moment opportun pour établir et renforcer leur

Table des matières

Introduction et mandat du projet 3

Le rôle du GTNO 4

Vision et objectifs 5

Partenaires commerciaux 7

Objectifs stratégiques 9

1. Communication accrue 9
2. Potentiel d'investissement 9
3. Tourisme 10
4. Articles de luxe 11

Plan d'action 12

Mesures de rendement 18

Conclusion 19

Annexes

Importants acteurs chinois assurant le succès 21

Principaux acteurs ténois 24

Faire affaire en Chine 25

Introduction et mandat du projet

La Chine est une force économique de plus en plus dominante dans l'économie mondiale. Tous les secteurs de l'économie chinoise croissent constamment; la population, en particulier les investisseurs, trouve là l'occasion de s'enrichir. Leur revenu disponible permet à de nombreux Chinois d'acheter des articles de luxe, de voyager ou d'investir à l'étranger.

Par conséquent, des pays comme le Canada, connu pour ses ressources abondantes et son environnement propice à l'investissement, sont témoin d'un intérêt accru de la Chine.

C'est un moment opportun pour les Territoires du Nord-Ouest d'élaborer et d'exécuter une stratégie pour continuer à renforcer leur relation avec la Chine et pour réaliser leurs objectifs clés. Cela nécessite des communications continues et positives ainsi que la participation d'autant de partenaires intéressés que possible et un large éventail d'interactions. Une solide relation avec la Chine ne devrait pas seulement être axée sur le commerce, mais aussi sur la promotion du tourisme, le partage des pratiques culturelles et la facilitation d'échanges éducatifs. Cette approche de développement des marchés avec la Chine nécessite de la patience.

Ce document décrit des stratégies dans des secteurs clés qui augmenteront la visibilité des Territoires du Nord-Ouest auprès de ministères, d'industries et d'investisseurs chinois influents.

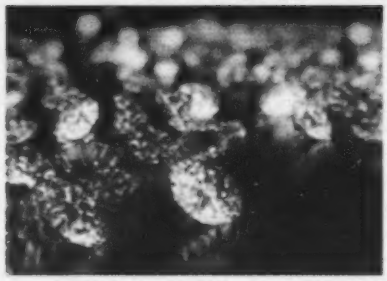
Le rôle du GTNO

Le rôle du gouvernement est très important pour le marché chinois, car la plupart des entreprises chinoises appartiennent à l'État, et le gouvernement joue un rôle prédominant dans l'économie.

Pour que les TNO réussissent à renforcer leurs liens commerciaux avec la Chine, le rôle du gouvernement consiste à aider à ouvrir des portes pour favoriser le dialogue, à prêter main-forte aux entreprises ténoises pour s'y retrouver dans les organisations gouvernementales chinoises et à rehausser la visibilité des TNO. Le ministère de l'Industrie, du Tourisme et de l'Investissement dirige l'établissement d'une relation avec des fonctionnaires du gouvernement chinois œuvrant dans le commerce et la communauté des affaires en vue de créer des produits, de développer des marchés et de promouvoir les investissements aux TNO. Le ministère des Affaires autochtones et des Relations intergouvernementales aidera le premier ministre à établir des relations générales avec les hauts dirigeants du gouvernement chinois et à coordonner l'information provenant d'autres ministères du GTNO, comme ceux des Affaires municipales et communautaires et de l'Éducation, de la Culture et de la Formation.

Toute stratégie visant à établir des liens commerciaux avec le marché chinois est un travail de longue haleine. Établir des relations avec les organisations, les entreprises et le gouvernement chinois est l'élément clé pour montrer notre engagement et notre intérêt sérieux pour le marché chinois. Cela prend des années. Ce processus nécessite un dialogue continu ainsi que des visites en Chine et l'accueil de délégations chinoises aux TNO. La stratégie globale du GTNO est d'encourager ce dialogue en mettant en avant les investissements aux Territoires du Nord-Ouest et en commercialisant nos produits en Chine.

Vision et objectifs



VISION

Établir une relation mutuellement avantageuse entre la Chine et les Territoires du Nord-Ouest, dans le cadre de laquelle les TNO sont considérés comme une destination touristique de premier plan, un territoire prospère sûr pour les investissements étrangers et une source d'articles de luxe.

OBJECTIFS

Quatre objectifs généraux sont proposés pour favoriser la relation avec la Chine et accroître le potentiel que les TNO et la Chine peuvent retirer de ce partenariat :

1. Augmenter les communications et tirer profit de relations clés avec des entreprises, des organisations et des représentants du gouvernement chinois.

2. Promouvoir les possibilités d'investissement aux TNO et aider les entreprises ténoises à la recherche de capitaux étrangers à établir de précieux liens avec des entreprises et des investisseurs chinois, en soulignant la stabilité du régime canadien et le potentiel élevé des TNO en ce qui concerne l'exploitation minière, pétrolière et gazière.

3. Promouvoir les TNO comme une destination approuvée et intéressante pour les touristes chinois.

4. Promouvoir et appuyer les entreprises commercialisant des articles de luxe des Territoires du Nord-Ouest, comme la fourrure sauvage et les diamants ténois, pour répondre à la demande croissante d'articles de luxe en Chine.

Outre les objectifs commerciaux ci-dessus, le GTNO reconnaît que pour renforcer davantage sa relation avec la Chine, il est également très important de se concentrer sur des objectifs culturels, éducatifs et environnementaux, comme ceux décrits ci-dessous :

1. Favoriser les échanges culturels et éducatifs mettant en valeur les relations avec la Chine.

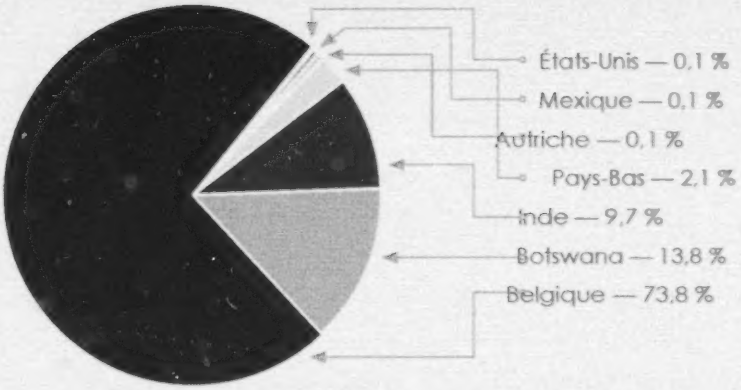
2. Appuyer les échanges de pratiques exemplaires en matière de gestion de l'environnement et de la faune.

3. Soutenir et encourager les échanges sportifs et pour les jeunes.

Ces objectifs découlent de l'expérience acquise par le biais de la recherche et de missions commerciales en Chine. Les TNO étaient un partenaire de la mission en Chine du Conseil de la fédération (CDF) en 2012 et ont mené leur propre mission commerciale en 2014 et en 2015. Ces missions ont permis aux TNO d'envisager des relations commerciales potentiellement rentables.

Partenaires commerciaux

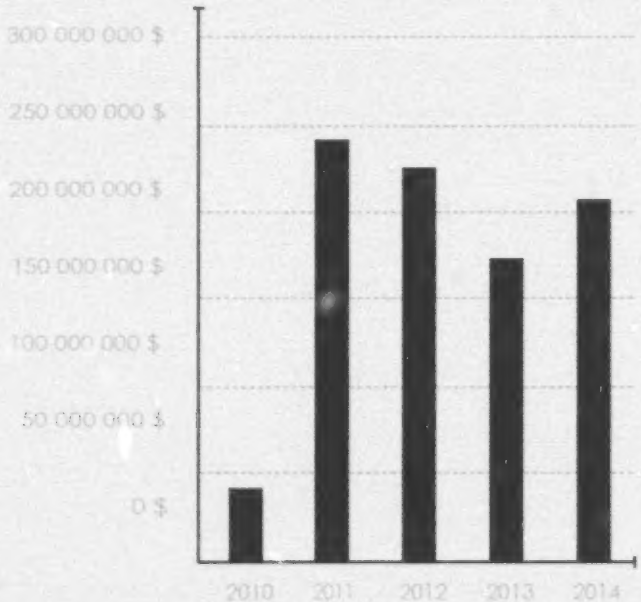
Exportations des TNO en 2014 (% par pays)



Quatre *pays comptent pour plus de 99 % de toutes les exportations ténoises. Le Botswana et la Belgique représentent 87 % des exportations des TNO.*

97 % de toutes les exportations, selon leur valeur, sont des diamants. Les produits de l'extraction de minerais métallique représentent la majorité des 3 % restants.

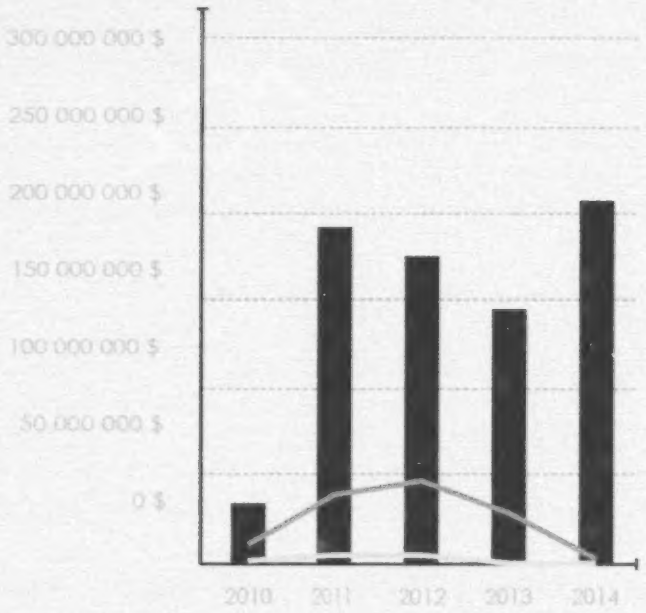
Activités commerciales avec l'Asie (excluant le Moyen-Orient)



Le marché asiatique pour les biens et services des TNO a augmenté de manière exponentielle au cours des cinq dernières années, passant de 41 millions de dollars et de seulement 2 % des exportations totales des TNO en 2010, à 204 millions de dollars et à 10 % des exportations en 2014. Les exportations globales des TNO ont diminué de 15 millions de dollars au cours des cinq dernières années.

2010 — 40 623 783 $
2014 — 204 229 586 $

L'Inde est le principal client des TNO en Asie, correspondant à 99 % des activités commerciales des TNO en Asie, principalement le commerce des diamants bruts.



Bien que la plupart des exportations de diamants soient destinées à l'Europe, l'Inde a pris une importante part des exportations de diamants bruts des TNO. Les exportations vers la Chine pendant cette période (2010-2014) ont baissé de 8 millions de dollars ou de 91 %.

La Chine est le deuxième plus important marché des TNO en Asie et le neuvième en importance dans le monde. En 2014, les TNO ont exporté plus de 700 000 $ de biens en Chine. En 2013, le principal produit de base exporté en Chine à partir des TNO était le tungstène, pour une valeur d'un peu moins de 26 millions de dollars.

Les ventes mondiales de fourrure augmentent constamment, et représentaient une valeur marchande de 15 milliards de dollars en 2011. Cependant, le numéro du 28 mars 2015 du magazine *The Economist* a révélé la valeur du commerce mondial des fourrures, d'après un rapport d'une étude indépendante de PwC Italie en 2012-2013, qui l'a évaluée à plus de 40 milliards de dollars, soit une valeur similaire à celle de l'industrie du Wi-Fi. Environ 85 % de la fourrure provient de fermes d'élevage d'animaux à fourrure. Les TNO produisent une fraction des ventes totales de fourrure sauvage, les ventes se chiffrant entre 1,5 et 2,5 millions de dollars. La Chine est actuellement le plus grand importateur de fourrure au monde. La demande est également grande en Amérique du Nord, en Europe, en Russie et dans le reste de l'Extrême-Orient. La demande croît de manière continue dans des marchés en développement comme l'Ukraine, la Turquie et le Kazakhstan.

Objectifs

Quatre principaux objectifs ont été déterminés et ont pour but d'accroître les relations commerciales et en matière d'investissement avec la Chine. Ils ont été créés à la suite d'une étude de marché et de précédentes missions commerciales. En plus de commercialiser des produits ténois, ils permettront de mettre en avant les possibilités d'investissement, la nature intacte et la beauté des paysages des TNO.

PREMIER OBJECTIF

Augmenter les communications et tirer profit de relations clés avec des entreprises, des organisations et des représentants du gouvernement chinois.

La Chine a connu une des croissances économiques les plus rapides du monde au cours des 30 dernières années pour devenir la deuxième plus importante économie dans le monde. Avec l'augmentation de la demande de la Chine pour des ressources naturelles de pays comme le Canada et de la circulation de biens, de services et de personnes entre nos deux pays, les TNO jouissent d'un moment opportun pour communiquer les avantages de renforcer leurs relations avec des organisations chinoises.

DEUXIÈME OBJECTIF

Promouvoir le potentiel d'investissement des TNO en se concentrant sur la stabilité du régime canadien et le potentiel élevé des TNO en ce qui concerne l'exploitation minière, pétrolière et gazière.

Les TNO ont un énorme stock de ressources inexploitées, y compris d'importants projets miniers qui nécessitent des investissements et des marchés. L'exploitation des minéraux et le grand potentiel de l'exploitation pétrolière dans les TNO en sont des exemples notables.

La Chine fait face à de graves pénuries de ressources en dépit de vigoureux efforts pour augmenter la production nationale et l'achat des ressources requises à l'étranger. Cette demande est liée à la croissance des industries nécessitant des ressources : les biens de consommation, comme la fabrication d'appareils électroménagers et d'automobiles, ainsi que l'industrie lourde.

Bien que les TNO ne soient pas un grand exportateur de minéraux en ce moment, le monde remarque son potentiel minier. Les TNO se sont récemment classés au 15e rang des territoires les plus intéressants en matière d'exploration et d'exploitation minières dans le monde et quatrième au monde au chapitre du potentiel minier. Il s'agit de la meilleure amélioration globale au Canada. C'est un fait pouvant appuyer la commercialisation. En outre, il y a de nombreux projets ténois à différents stades de développement ayant vraiment besoin d'investissement ou de marchés, y compris pour les terres rares lourdes, le cuivre, l'argent, le zinc et l'or.

Les TNO ont également le potentiel d'être un fournisseur énergétique pour le marché chinois. Ils n'ont actuellement pas l'infrastructure de transport nécessaire, mais sont situés de manière unique, géographiquement plus près du marché chinois que de nombreux autres fournisseurs. Un possible port en eaux profondes ténois pourrait offrir un raccourci pour l'expédition internationale. Il faudrait promouvoir la quantité des hydrocarbures disponibles dans les TNO ainsi que leur qualité.

Le potentiel de ressources des TNO est mieux illustré en incluant des représentants du secteur privé sur des missions commerciales qui peuvent discuter de possibilités d'investissement précises.

TROISIÈME OBJECTIF

Promouvoir les TNO comme une destination approuvée et intéressante pour les touristes chinois en mettant l'accent sur l'observation d'aurores boréales.

Le Canada a obtenu le statut de Destination approuvée par la Chine en 2010. Depuis, les arrivées au Canada pour un voyage avec nuitées ont augmenté de manière spectaculaire. En 2011, les arrivées pour un voyage de plus de 24 heures en provenance de la Chine se sont chiffrées à 236 600, une hausse de 22,4 % par rapport à 2010. Les visiteurs de la Chine ont injecté 408 millions de dollars dans l'économie canadienne en 2011, une augmentation de 29,5 % comparativement à 2010.

Les TNO cherchent à obtenir une part de ce marché touristique en expansion. Il faut informer les planificateurs de voyages chinois sur les TNO pour attirer des visites, que cela soit dans le cadre d'un voyage planifié au Canada ou comme un produit touristique autonome. Dans ce cas, le partenaire serait Tourisme TNO et ses membres.

QUATRIÈME OBJECTIF

Promouvoir et commercialiser des articles de luxe des Territoires du Nord-Ouest, comme la fourrure sauvage et les diamants ténois, pour répondre à la demande croissante d'articles de luxe en Chine.

Les consommateurs chinois représentent un marché important pour les exportations de diamants des TNO. On en fait la promotion comme les gemmes les plus luxueuses au monde. Actuellement, les États-Unis sont le plus important marché du diamant au monde, mais la croissance rapide du nombre de consommateurs ayant un revenu disponible en hausse en Chine et en Inde représente une occasion opportune. On estime que les consommateurs asiatiques domineront le marché du diamant d'ici la fin de la décennie et que les prix des diamants augmenteront alors que la production dans d'autres régions du monde diminue.

La Chine représente actuellement plus de 80 % de l'industrie de la fourrure en ce qui concerne l'achat, la fabrication et la réexportation de biens finis. Il s'agit d'une excellente occasion de promouvoir la qualité, les caractéristiques et la fiabilité de la désignation Fourrures authentiques de la vallée du Mackenzie (FAVM), fourrures sauvages haut de gamme offrant une alternative au secteur de la fourrure d'élevage. Les produits de fourrure fabriqués aux TNO sont également uniques.

On fait la promotion de la fourrure sauvage ténoise auprès des acheteurs et des fabricants chinois de fourrure en la présentant comme un produit distinct de la fourrure provenant d'espèces différentes et d'autres pays ainsi que de la fourrure d'élevage. Les TNO ont établi un partenariat avec Fur Harvesters Auction Ltd. et leurs efforts de commercialisation sont déjà en cours en Chine.

Il existe un potentiel pour la commercialisation d'autres produits uniques fabriqués par des artisans du Nord, comme des vêtements faits de fourrure de castor rasé, de peau de phoque, de peau d'orignal et de qiviut de bœuf musqué, ainsi que d'autres œuvres d'art et produits de l'artisanat.

Plan d'action

Une série de mesures recommandées sont décrites pour chacun des objectifs. La réalisation de ces recommandations en temps opportun permettra au GTNO de réaliser sa vision stratégique au cours des cinq prochaines années. Ces mesures comprennent :

- **Activités potentielles : les activités précises que les objectifs exigent, y compris des mesures internes et pour l'industrie.**
- **Justification : le contexte derrière la recommandation et son lien (le cas échéant) avec des mesures pour appuyer des programmes similaires d'autres provinces et territoires.**
- **Résultats attendus : les résultats auxquels de tels objectifs et de telles mesures donneraient lieu.**
- **Réalisation : échéanciers suggérés en déterminant les partenaires principaux et de soutien.**

ACTIVITÉS POTENTIELLES	JUSTIFICATION	RÉSULTATS ATTENDUS	RÉALISATION	
1er objectif – Augmenter les communications et tirer profit des relations				
1.1 Communication				
Créer un répertoire des principaux acteurs chinois	Essentiel pour établir des liens plus étroits avec la Chine	Des liens plus étroits avec un éventail d'entreprises et de paliers du gouvernement chinois	Le MITI et le MAARI du GTNO et des entreprises et sociétés d'exploitation de ressources (minières, pétrolières et gazières) des TNO	
Coordonner et organiser des missions commerciales ou promotionnelles	Les missions commerciales représentent un outil fondamental pour établir une relation à long terme.	Des liens plus étroits avec un éventail d'entreprises et de paliers du gouvernement chinois	Le MITI et le MAARI du GTNO, et des entreprises et sociétés d'exploitation de ressources (minières, pétrolières et gazières) des TNO	
Participer aux missions commerciales du Conseil de la fédération	Ces missions offrent la possibilité de présenter les TNO comme faisant partie d'une entité canadienne solide.	Respect et reconnaissance accrus pour les TNO	Le MITI et le MAARI du GTNO, et des entreprises et sociétés d'exploitation de ressources (minières, pétrolières et gazières) des TNO	
Étudier la possibilité d'un protocole d'entente ou d'une entente entre provinces jumelles avec une province chinoise	Des fonctionnaires chinois ont exprimé un intérêt à l'égard d'un jumelage.	Cela aidera à faire progresser les relations politiques et commerciales.	Le MAARI du GTNO	
1.1 Faire participer des partenaires ténois				
Amorcer un dialogue avec des parties intéressées clés pour déterminer l'intérêt par rapport à des événements potentiels, comme accueillir des délégations	Ces entreprises bénéficieront de l'accroissement des activités commerciales avec la Chine.	Participation des entreprises et soutien continu pour une augmentation des activités commerciales avec la Chine	MITI du GTNO – des invitations sont d'abord transmises aux associations commerciales et aux chambres de commerce ténoises, à Tourisme TNO, etc.	
Accueillir une délégation du gouvernement chinois aux TNO	Permettre aux entreprises et au gouvernement chinois de constater directement le potentiel de relations plus étroites avec les TNO	Encourager des visites réciproques en Chine et établir des liens plus étroits	Le MITI et le MAARI du GTNO, entreprises et sociétés d'exploitations de ressources (minières, pétrolières et gazières) et Tourisme TNO	
1.3 Inclure des ressources de tiers				
Créer une base de données répertoriant des entreprises du Nord faisant affaire en Chine ou désirant le faire	Ces entreprises bénéficieront de l'accroissement des activités commerciales avec la Chine.	Participation des entreprises et soutien continu pour une augmentation des activités commerciales avec la Chine	MITI du GTNO	
Utiliser les services offerts par l'ambassade et les consulats canadiens dans d'importantes villes chinoises	Ces organisations peuvent faire des présentations et donner des conseils lorsqu'il faut traiter avec des partenaires commerciaux potentiels.	Des missions commerciales efficaces et de bonnes relations avec des partenaires chinois potentiels	MITI et MAARI du GTNO	
2e objectif – Promouvoir le potentiel d'investissement des TNO				
2.1 Participer au Congrès d'exposition de l'industrie minière de la Chine				
Se joindre à des missions canadiennes participant à des conférences et forums chinois sur les minéraux et les investissements	Un appui provincial et territorial augmentera la reconnaissance des TNO	Crédibilité accrue pour les intérêts miniers ténois	MITI du GTNO et industrie minière ténoise, Chambre des mines	

ACTIVITÉS POTENTIELLES	JUSTIFICATION	RÉSULTATS ATTENDUS	RÉALISATION	
2.2 Faire participer l'industrie des ressources des TNO				
Faire participer des sociétés minières ténoises : or, zinc, plomb, terres rares, etc., et des titulaires de droits miniers	Assurer la promotion des entreprises intéressées par les investissements chinois ou les ventes sur le marché chinois	Possibles ventes de produits minéraux ténois ou investissements dans ceux-ci pour assurer une industrie ténoise stable. Développer de nouveaux marchés et encourager l'investissement	MITI du GTNO et industrie minière ténoise	
Collaborer avec la Chambre des mines des TNO pour élaborer un guide approfondi sur le potentiel et les gisements de ressources aux TNO	Exigé par les investisseurs chinois à des fins contextuelles	Intérêt accru pour les gisements miniers ténois et soutien pour l'industrie minière ténoise	MITI du GTNO et Chambre des mines	
Faire participer des sociétés gazières et pétrolières ténoises	Profiter des acteurs de l'industrie pétrolière et gazière dans le marché chinois pour promouvoir le développement des TNO	Développer des marchés pour les réserves de pétrole et de gaz des TNO	MITI du GTNO et industrie pétrolière et gazière	
Collaborer avec des partenaires pour élaborer un guide approfondi sur le potentiel et les gisements de ressources pétrolières aux TNO	Exigé à des fins contextuelles	Intérêt accru pour les gisements pétroliers et gaziers ténois et soutien pour l'industrie pétrolière ténoise	MITI du GTNO	
Organiser des réunions avec des entreprises chinoises dans le cadre de l'événement annuel de la Prospectors and Developers Association of Canada et du Vancouver Mineral Exploration Roundup	Des délégations chinoises y participent habituellement, cherchant des possibilités au Canada	Augmentation des investissements chinois dans les minéraux et le développement des TNO	MITI du GTNO et industrie minière ténoise	
Entrer en contact et interagir avec des personnes-ressources tierces en Chine comme la Commission géologique de la Chine, le ministère des Terres et des Ressources de la République populaire de Chine et la Chambre de commerce des importateurs et des exportateurs de métaux, de minéraux et de produits chimiques de la Chine	Encourager une sensibilisation accrue à la richesse des ressources minérales ténoises parmi les groupes d'investissement chinois et augmenter la crédibilité de ces ressources. Ces organisations peuvent faire des présentations et donner des conseils lorsqu'il faut traiter avec des partenaires commerciaux potentiels.	Croissance accrue des investissements dans les ressources minérales des TNO	MITI du GTNO	
2.3 Accueillir une délégation commerciale				
Inviter des délégations chinoises à visiter les TNO	Présenter directement le potentiel des TNO pour le marché chinois relativement à l'exploitation des minéraux, du pétrole et du gaz, au tourisme, à la fourrure et aux diamants	Possibilités d'investissement ou de ventes sur les marchés chinois	MITI et MAARI du GTNO	
2.4 Promouvoir le Programme de candidats des TNO				

Encourager des entrepreneurs ou des professionnels chinois à s'établir aux TNO ou à investir dans des entreprises ténoises pour fournir les produits ou services requis	Engendrer un intérêt accru à l'égard des TNO de la part des entrepreneurs chinois désirant immigrer au Canada et encourager le développement d'un milieu des affaires prospère aux TNO	Hausse du nombre d'entreprises rentables du Nord fournissant des biens et des services et des emplois aux résidents de cette région	MITI du GTNO	
3e objectif - Promouvoir la croissance du tourisme chinois aux TNO				
3.1 Faire participer des partenaires ténois				
Inviter des entreprises touristiques prêtes à l'exportation à faire du commerce avec le marché chinois	Trouver des entreprises adaptées et prêtes pour le marché à répondre à la demande potentielle de la Chine	Augmentation du tourisme et croissance constante des visites touristiques aux TNO	MITI du GTNO et Tourisme TNO	
Appuyer les efforts de commercialisation de Tourisme TNO en Chine	Encourager une sensibilisation accrue des organisateurs de voyages chinois au potentiel touristique des TNO	Augmentation de la croissance des activités touristiques aux TNO et des emplois dans ce secteur	MITI du GTNO et partenaires de Tourisme TNO	

ACTIVITÉS POTENTIELLES	JUSTIFICATION	RÉSULTATS ATTENDUS	RÉALISATION	
3.2 Utiliser des ressources de tiers				
Collaborer avec Destination Canada pour promouvoir les possibilités de tourisme auprès de la Chine	Augmenter la part de touristes chinois aux TNO par rapport au nombre de ces touristes qui viennent déjà au Canada	Augmentation de la croissance des activités touristiques aux TNO et des emplois dans ce secteur	MITI du GTNO et partenaires de Tourisme TNO	
Envisager l'augmentation de la contribution des TNO à Destination Canada	Augmenter l'appui au marketing des exploitants ténois d'entreprises touristiques en Chine	Augmentation de la croissance des activités touristiques aux TNO et des emplois dans ce secteur	MITI du GTNO et Tourisme TNO	
3.3 Élaborer une stratégie de marketing				
Élaborer une stratégie médiatique et de marketing pour le marché chinois	Augmenter la sensibilisation générale des principaux marchés chinois aux TNO et leurs produits	Couverture médiatique appuyant l'image d'une destination intéressante et sécuritaire où investir et à visiter dans des milliers de médias chinois	MITI du GTNO et Tourisme TNO	
3.4 Créer du matériel publicitaire				
Soutenir la création de matériel publicitaire sur le tourisme aux TNO pour le marché chinois	Donner des renseignements de qualité sur les possibilités aux TNO	Augmentation de la croissance des activités commerciales aux TNO et des activités professionnelles qui leur sont associées	MITI du GTNO et partenaires	
4e objectif - Commercialiser des articles de luxe en Chine				
4.1 Collaborer avec des fabricants et des sociétés diamantaires approuvés				
Soutenir la participation aux foires de bijoux à Shanghai et à Hong Kong	Appuyer les relations commerciales existantes avec les marchés du diamant en Chine	Soutenir le maintien des emplois dans l'une des principales industries des TNO	MITI du GTNO et industrie du diamant ténoise	
Planifier une mission commerciale en Chine axée sur les diamants	Encourager la croissance de marchés chinois pour l'industrie secondaire du diamant des TNO	Soutenir l'emploi et la croissance des ventes de l'industrie secondaire du diamant	MITI du GTNO et industrie secondaire du diamant	
4.2 Augmenter la représentation des fourrures des TNO sur le marché chinois				
Participer aux foires de la fourrure à Beijing et à Hong Kong	Augmenter la visibilité des fourrures et des exploitants ténois dans le cadre de ces événements de commercialisation de produits de luxe	Intérêt accru en Chine pour les produits de fourrure sauvage des TNO	MITI du GTNO et Fur Harvesters Auction	
Poursuivre l'accord de commercialisation avec Fur Harvesters Auction	Tirer profit des succès de commercialisation des produits du programme Fourrures authentiques de la vallée du Mackenzie comme des articles de luxe pour le marché chinois	Croissance continue et prédominance des fourrures sauvages des TNO comme une marque de luxe sur le marché chinois	MITI du GTNO et FAVM	
4.3 Créer du matériel publicitaire pour les articles de luxe				
Créer constamment du matériel publicitaire sur les articles de luxe pour les diamants des TNO	Rappels constants pour le marché chinois des propriétés uniques des diamants des TNO	Croissance du marché pour les diamants ténois en Chine	MITI du GTNO et industrie du diamant ténoise	

Élaborer une campagne de marketing pour promouvoir le programme FAVM comme une désignation d'articles de luxe exclusifs à l'intention de designers et de fabricants de haut niveau	Les efforts de commercialisation personnalisés nécessitent de pouvoir laisser un rappel aux précieux acteurs	Demande accrue pour les produits de fourrure sauvage ténois parmi les designers de haut niveau	MITI du GTNO	

Mesures de rendement

Le développement du commerce et des marchés est par nature une activité à long terme. Pendant la mise en place de cette initiative, les ministères créeront des mesures de rendement élargies pour chacun des objectifs qui ont été déterminés. De telles mesures de rendement pourraient inclure :

PREMIER OBJECTIF

Une augmentation globale du nombre de nouveaux partenaires des secteurs privés canadiens et chinois participant à des missions commerciales.

DEUXIÈME OBJECTIF

Une augmentation du nombre de visites aux TNO et de demandes d'information sur ceux-ci de la part d'investisseurs chinois potentiels, du nombre de candidats chinois admis au titre du Programme de candidats des TNO et des investissements en immobilisations effectués par des entreprises chinoises.

TROISIÈME OBJECTIF

Nombre de demandes de la part d'organisateurs de voyages chinois souhaitant s'associer à des organisateurs de voyages ténois; amélioration de la qualité et de la disponibilité des renseignements touristiques traduits sur les TNO offerts au marché chinois; nombre de demandes d'information sur les possibilités touristiques aux TNO par le biais de Destination Canada ou de Tourisme TNO; et nombre de visiteurs chinois aux TNO chaque année.

QUATRIÈME OBJECTIF

Augmenter la valeur des exportations des TNO vers le marché chinois.

Conclusion

En conclusion, il s'agit d'un moment opportun pour les TNO de continuer à renforcer notre relation avec la Chine en raison de son économie solide, de sa demande accrue pour les produits de base, du revenu disponible élevé d'une part de plus en plus grande de la classe moyenne et de la hausse de l'intérêt pour le Canada qui est vu comme un pays sécuritaire à visiter et où investir. La Chine s'est classée au deuxième rang, derrière les États-Unis, des puissances économiques de premier plan et elle est l'une des principales destinations du monde pour les investissements étrangers. Cependant, malgré cette croissance, la Chine fait face à de graves pénuries de ses ressources et cherche à s'en procurer à l'étranger pour poursuivre sa croissance. Les Territoire du Nord-Ouest disposent d'un important potentiel de ressources dont la Chine peut bénéficier.

Établir des liens commerciaux avec la Chine peut prendre de nombreuses années. Cependant, l'exploitation des marchés financiers chinois pour aider au développement des ressources naturelles et humaines des Territoires du Nord-Ouest présente un potentiel considérable.

Annexes

Annexe 1 : Importants acteurs chinois assurant le succès
Annexe 2 : Principaux acteurs ténois
Annexe 3 : Faire affaire en Chine

Importants acteurs chinois assurant le succès

AMBASSADE DU CANADA

L'ambassade et les consulats canadiens en Chine sont d'importantes ressources.
Ils peuvent fournir de l'information sur d'importants acteurs du pays et sont en mesure d'organiser des réunions avec des représentants du gouvernement, qui sont cruciales pour une relation continue avec la Chine. L'ambassade et les consulats possèdent également l'information nécessaire sur la situation économique actuelle en Chine et connaissent les meilleures périodes pour visiter ce pays.

L'ambassade du Canada à Beijing ainsi qu'un réseau de consulats à Shanghai, à Guangzhou et à Chongqing et six bureaux commerciaux à Shenyang, à Chengdu, à Wuhan, à Nanjing, à Shenzhen et à Qingdao travaillent ensemble pour renforcer, élargir et approfondir les relations entre le Canada et la Chine.

Cette relation de longue date est complète et gagne de l'importance dans tous les secteurs. Aujourd'hui, la Chine est le deuxième plus important partenaire commercial bilatéral du Canada après les États-Unis, et les activités commerciales augmentant rapidement. En 2012, le commerce bilatéral a atteint 70 milliards de dollars.

MINISTÈRE DU COMMERCE DE LA RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE CHINE

Le ministère du Commerce de la République populaire de Chine est responsable du commerce national et international, ainsi que de la coopération économique internationale, des investissements étrangers en Chine, de l'aide étrangère et des investissements à l'étranger. Il collabore avec d'autres pays pour élaborer des ententes et des traités multilatéraux et bilatéraux et s'assurer que les lois commerciales et économiques chinoises sont respectées. Il organise l'adaptation des marchés des principaux biens de consommation, réglemente la distribution et supervise et réglemente la distribution du pétrole.

MINISTÈRE DES TERRES ET DES RESSOURCES

Le ministère des Terres et des Ressources de la République populaire de Chine est sous l'autorité du Conseil des affaires de l'État de la République populaire de Chine. Il est responsable de la réglementation, de la gestion, de la préservation et de l'exploitation des ressources naturelles, comme la terre, les mines et les océans.

COMMISSION NATIONALE DU DÉVELOPPEMENT ET DE LA RÉFORME (CNDR)

La CNDR est une agence de gestion macroéconomique sous l'autorité du Conseil des affaires de l'État qui étudie et formule des politiques pour le développement économique et social et qui guide la restructuration économique globale.

CONSEIL COMMERCIAL CANADA-CHINE (CCBC)

Le Conseil commercial Canada-Chine est le promoteur, le catalyseur et le facilitateur des échanges commerciaux et des investissements bilatéraux entre le Canada et la Chine. Fondé en 1978 en tant que regroupement d'entreprises sous la forme d'organisme à but non lucratif, le CCBC offre une information inégalée sur les questions de commerce et d'investissement sino-canadien, et développe des relations qui assurent à ses membres le succès en affaires. En plus de ses services ciblés et pratiques, le Conseil se veut également la voix de la communauté d'affaires canadienne sur les questions de commerce et d'investissement sino-canadiens.

CHAMBRES DU COMMERCE CANADIENNES

La Chambre de commerce du Canada a des bureaux à Shanghai et à Hong Kong. Il s'agit d'organisations à but non lucratif qui font la promotion du commerce entre la Chine et le Canada. Les chambres relient leurs membres les uns aux autres et à des partenaires externes pour leur permettre de tirer profit de possibilités.

BOURSE DU DIAMANT DE SHANGHAI

La Bourse du diamant de Shanghai existe depuis 2000 et elle est la seule bourse du diamant en Chine. Elle abrite également sous un même toit les douanes, les services d'inspection et de quarantaine, le contrôle des opérations de change, les autorités industrielles, commerciales et fiscales pour offrir des fonctions et des services gouvernementaux centralisés, facilités par des banques, des agents d'escorte, des agents de déclaration douanière et des laboratoires de diamant.

INTERNATIONAL FUR TRADE FEDERATION (IFTF)

L'International Fur Trade Federation (IFTF) a été établie il y a 60 ans, en 1949. Il s'agit d'une fédération internationale sans but lucratif indépendante. Aujourd'hui, l'IFTF comprend 42 associations et organisations nationales du commerce des fourrures dans 35 pays. Sa principale mission consiste à promouvoir, à appuyer et à protéger, directement et en collaborant avec son réseau de membres, tous les segments de l'industrie de la fourrure.

COMMISSION CANADIENNE DU TOURISME

La Commission canadienne du tourisme (CCT) est une société d'État créée en 1995 pour promouvoir le tourisme au Canada. La CCT dirige les efforts de commercialisation du tourisme du Canada sur les marchés internationaux et des segments de consommateurs ayant un haut potentiel de rendement du capital investi.

COMMISSION DES AFFAIRES ETHNIQUES DE L'ÉTAT

La Commission des affaires ethniques de l'État de la République populaire de Chine est un ministère du Conseil des affaires de l'État du pays. Elle est responsable de l'exécution des politiques et des théories nationales du gouvernement et du Parti communiste de la Chine sur la recherche relative à la nationalité et sur l'éducation nationale. Elle supervise également la mise en œuvre et la création de systèmes régionaux d'autonomie nationale ainsi que le contrôle et la gestion de questions liées à la protection des droits et des intérêts des nationalités minoritaires.

ASSOCIATION DU PEUPLE CHINOIS POUR L'AMITIÉ AVEC LES PAYS ÉTRANGERS (APCAPE)

L'APCAPE a été établie en 1954 comme une organisation populaire nationale engagée dans la diplomatie populaire de la République populaire de Chine. Les objectifs de l'Association visent à améliorer les relations d'amitié populaires, d'accroître la coopération internationale, de protéger la paix mondiale et de promouvoir le développement commun. Elle a établi 46 organisations de liaisons d'amitié régionales et nationales en Chine et une relation de coopération amicale avec près de 500 organisations et institutions non gouvernementales dans 157 pays. http://en.cpaffc.org.cn/index.html

Principaux acteurs ténois

LES PRINCIPAUX ACTEURS TÉNOIS COMPRENNENT :

- GTNO (MITI, ministère de l'Exécutif, MAARI)
- Chambre du commerce des TNO
- Chambre des mines des TNO
- Association des entreprises autochtones du Nord
- Principales sociétés d'exploration minière, pétrolière et gazière
- Concepteurs de pipelines
- Tourisme TNO (TTNO)
- Fabricants de diamants approuvés par le GTNO
- Représentants de l'industrie de la fourrure (Fur Harvesters Auction)

Faire affaire en Chine

LOI SUR INVESTISSEMENT CANADA

Pour encourager, faciliter et surveiller les niveaux d'investissement étranger au Canada, le gouvernement fédéral a adopté la *Loi sur Investissement Canada*. Cette loi supervise l'établissement de nouvelles entreprises et l'acquisition d'entreprises existantes par des non-Canadiens.

Chaque fois qu'un investisseur non canadien démarre une nouvelle entreprise au Canada ou acquiert le contrôle d'une entreprise canadienne, il doit en aviser le ministère de l'Industrie fédéral dans les 30 jours suivant la transaction. Pour les acquisitions, des seuils ont été établis pour déterminer si une transaction doit être examinée. Les acquisitions inférieures à ces seuils ne font habituellement pas l'objet d'un examen.

Habituellement, pour l'acquisition directe d'une entreprise canadienne avec prise de contrôle, le seuil pour les transactions soumises à un examen est de 5 millions de dollars pour les investissements directs et de 50 millions de dollars pour les transactions indirectes. Pour les membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), comme la Chine, le seuil d'examen de 2012 pour une acquisition directe se chiffre à 330 millions de dollars. Les acquisitions indirectes effectuées par des investisseurs membres de l'OMC ne sont pas soumises à un examen.

Les investissements nécessitant un examen sont jugés selon leur « bénéfice net » pour le Canada. Le ministre de l'Industrie prend la décision définitive après avoir reçu une recommandation du ministère.

ACCORD SUR LA PROMOTION ET LA PROTECTION DES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS (APIE) CANADA-CHINE

En septembre 2014, le Canada a annoncé la ratification de l'APIE Canada-Chine qui est entré en vigueur le 1er octobre 2014. L'APIE Canada-Chine a pour principal objectif d'assurer une meilleure protection des investisseurs étrangers contre les pratiques discriminatoires ou entièrement arbitraires, de prévoir une indemnisation juste et rapide en cas d'expropriation et d'accroître la prévisibilité du cadre politique qui vise les investisseurs étrangers et leurs investissements.